

revue de la FNAIM Côte d'Azur

LE PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER

n°28 - juillet 2012

P.8-9

FRÉDÉRIC PELOU NOUVEAU PRÉSIDENT DE LA FNAIM CÔTE D'AZUR

■ ACTUALITÉ p.6-8

Pierre LAURENT,
retour sur 3 ans de présidence de la FNAIM Côte d'Azur

■ FNAIM DANS LA CITÉ p.10

FNAIM Côte d'Azur et ville de Grasse :
Partenaires pour la réhabilitation du centre ancien

■ ACTU COMMUNICATION p.14

Organigramme


www.immosoft.fr
Votre gestion en toute liberté
Gérance
Syndic
Transaction
Etat des lieux
Paie
Evénementiel
AG
Comptabilité
Services internet
IMMOSOFT
LOGICIELS POUR L'IMMOBILIER
Immosoft - Technopôle de château gombert - Les Baronnies Bât. D - rue Paul Langevin • 13013 Marseille
info@immosoft.fr - Tél. : 04 91 25 64 02 - Fax : 04 91 25 59 50


la boîte immo
Solutions Communicantes
CONCEPTION WEB
Votre site Internet immobilier sur mesure !
RÉFÉRENCEMENT
Référencement naturel et Campagnes Google AdWords
LOGICIEL IMMOBILIER
Simple, intuitif, modulable, découvrez notre logiciel Hektor !
Adhérents FNAIM, demandez l'audit gratuit de votre site !
L'AGENCE WEB des professionnels de l'IMMOBILIER
contactez-nous !
04 94 354 354
www.la-boite-immo.com


UNE OFFRE CRÉÉE SPÉCIALEMENT PAR ET POUR LES PROFESSIONNELS
AGENT IMMOBILIER
PROMESSIMO
La transaction immobilière sécurisée
ZEN'IMMO
La garantie revente
ADMINISTRATEUR DE BIENS
VERSALIS
Garantie des loyers impayés
AXELIS
Garantie des risques locatifs
MULTIRIS
Multirisque habitation du locataire
MULTIRIS BAILLEUR
Multirisque du propriétaire non-occupant
SAISONIS
Garantie annulation / interruption de séjours saisonniers
SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ
COPROLIS
Multirisque immeuble
COPROLITIS
Protection juridique du syndicat des copropriétaires
DOMAGIS
Multirisque chantiers
ECO-DOMAGIS
Multirisque chantiers de l'éco-rénovation
ET AUSSI POUR VOTRE CABINET :
Garantie Financière, Assurance RCP, RCP Excess, RC Acfimo, Juridissimo, Missions Conseils, Audit d'acquisition
Un professionnel qui se différencie multiplie ses chances de succès. C'est dans cette démarche qu'est conçue l'offre CGAIM : vous permettre d'apporter plus de services et de sécurité à vos clients. Leur satisfaction est votre réussite !
CGAIM
Caisse de Garantie de l'Immobilier
www.cgaim.fr
La signature des projets sûrs


VOTRE SOLUTION IMMOBILIÈRE, À PORTÉE DE MAINS
Quel que soit votre projet, nous sommes à vos côtés, au quotidien.
CAISSE D'EPARGNE COTE D'AZUR
LA BANQUE. NOUVELLE DÉFINITION.
Caisse d'Épargne et de Prévoyance Côte d'Azur, société anonyme coopérative à directoire et conseil d'orientation et de surveillance, régie par les articles L.512-85 et suivants du Code monétaire et financier – Capital social 393.791.900 euros – 455, promenade des Anglais, 06200 Nice – 384 402 871 RCS NICE – Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le n° 07 002 199. Titulaire de la carte professionnelle Transactions sur immeubles et fonds de commerce, sans perception d'effets ou valeurs, n° 10480 délivrée par la Préfecture des Alpes Maritimes, garantie par la Compagnie Européenne de Garanties et Cautions, 128 rue de la Boétie 75378 PARIS Cedex 08. CECAZ 02/2011.Crédit photo : Liv Friis Larsen @fotolia.com.

n°28 - juillet 2012



LE PROFESSIONNEL DE L'IMMOBILIER



FORMATION p.4
Restez à la page !

POINT DE CONJONCTURE & CHIFFRES CLÉS p.5

L'ACTUALITÉ
p.6-7 Pierre LAURENT, retour sur 3 ans de présidence de la FNAIM *Côte d'Azur*
p.8-9 Frédéric PELOU, nouveau président de la FNAIM *Côte d'Azur*

FNAIM DANS LA CITÉ p.10
FNAIM *Côte d'Azur* et ville de Grasse :
Partenaires pour la réhabilitation du centre ancien

SERVICES p.11
FNAIM Vallées : En vert... et contreforts

L'ACTUALITÉ p.12
Jean-François BUET, Nouveau président de la Fédération Nationale de l'Immobilier

PRISE DE POSITION FNAIM p.13
Bail puissance 3 : un « engagement économique, social et citoyen »

ACTU COMMUNICATION p.14
Organigramme

Tél. : 04 93 857 857 ■ Fax : 04 93 857 858 ■ fnaim06@fnaim06.fr ■ www.fnaim06.fr
Directeur de la publication : Pierre LAURENT
Rédaction : Nadine BAUER ■ Daniel FALCONE
Conception et réalisation : www.orangevif.com
Imprimerie : Fac Copies - Nice ■ Copyright : ©Thinkstock



L'ÉDITO

FNAIM : PASSER DU ? AU !

Nouvellement élu à la Présidence de la FNAIM Côte d'Azur, j'ai voulu rencontrer pour l'élaboration de mon programme à la fois des professionnels immobiliers et des clients, en leur posant cette simple question : la FNAIM, c'est quoi pour vous ?

Du côté des professionnels, je caricature à peine en passant de « j'y suis parce que papa y était » à « de toute façon, ça coûte trop cher ». Nous semblons tous avoir oublié que, sans la FNAIM, nos métiers n'existeraient probablement plus. C'est grâce à la FNAIM que j'ai encore le droit de rédiger un compromis ou un bail. C'est grâce à la FNAIM que je peux continuer à prendre un mandat exclusif. C'est encore grâce à la FNAIM si j'ai le droit à tel ou tel honoraire en syndic. Tout ceci vaut bien plus que la cotisation que nous vous demandons. **Je m'engage donc à vous donner ou redonner à tous l'envie d'être unis et représentés au sein d'une organisation proche de vous, confraternelle et efficiente dans les services qu'elle vous apporte.**

Quant aux consommateurs, la FNAIM est à priori un nom connu avec une image de sérieux, mais une image floue : un concurrent des réseaux commerciaux ? Un organisme de garantie ? What else… ? Là aussi, je compte bien dissiper ce brouillard et **recentrer la FNAIM comme le label de qualité des professionnels du logement et de l'immobilier sous toutes ses formes.**

Ce label de qualité vous appartient, à vous professionnels, et vous devez vous l'accaparer davantage pour affirmer à vos clients :

- que vous faites partie de la seule organisation immobilière qui vous oblige à suivre un code d'éthique et de déontologie, dans vos rapports avec le public et avec vos confrères ;
- que vos clients ont accès au service qualité de la FNAIM, qui pourra servir de médiateur dans l'éventualité où ils auraient une réclamation à formuler à votre encontre ;
- que la FNAIM vous impose des obligations de formation continue de votre personnel, afin qu'ils soient toujours au fait des multiples règles complexes et changeantes concernant le logement et l'immobilier ;
- que la FNAIM vous assure une veille juridique et technique pour, en répondant à toutes vos questions, vous permettre de mieux renseigner vos clients.
- que la FNAIM met à votre disposition des documents juridiques dont elle garantit la légalité et la mise à jour en temps réel.

Cultiver l'envie d'être à la FNAIM et de le dire à vos clients : voilà mon programme pour ces 3 prochaines années !

Frédéric PELOU
Président FNAIM *Côte d'Azur*

RESTEZ A LA PAGE !

Que vous soyez débutant ou confirmé, la formation reste à ce jour le seul moyen de parfaire vos connaissances et de rester performant dans un environnement immobilier toujours plus complexe.
La FNAIM vous propose des formations parfaitement adaptées à vos métiers.
Vous souhaitez nous suggérer d'autres thèmes ? Contactez-nous !
Valorisez vos métiers. Formez-vous !



Signature du partenariat : Roger MELZER, Directeur de l'ISCAE et Pierre LAURENT

NOUVEAU !

L'ISCAE lance le BTS Professions Immobilières Option syndic de copropriété, en partenariat avec la FNAIM Côte d'Azur.

Le contenu de cette formation option Syndic de Copropriété s'ajoute au référentiel du BTS Professions Immobilières, dispensé à L'ISCAE, 15/17 rue de la Liberté à Nice. L'objectif est de former des professionnels compétents sur l'ensemble des missions spécifiques au syndic de copropriété en complément d'une formation globale, complète et transversale sur l'ensemble des métiers de l'immobilier apportée par le contenu du BTS.

Le cursus est envisagé en alternance dans des cabinets de gestion de copropriété : les conditions pour l'étudiant : être salarié en alternance ou en formation initiale, avoir effectué 15 semaines de stages obligatoires dans une entreprise dont l'activité principale est la gestion de copropriétés. Cette option est également accessible à des professionnels en poste ayant au moins un diplôme reconnu de niveau III ou 5 ans d'expériences professionnelles dans une activité de l'immobilier.

L'option Syndic de Copropriété développera plus particulièrement les thèmes suivants, caractéristiques de l'activité de syndic de copropriété :

- Droit de la copropriété
- Le contrat de syndic
- L'assemblée générale de copropriété
- L'assurance en copropriété
- La comptabilité de la copropriété
- Le contrat de travail des concierges et employés d'immeuble
- La mutation de lots en l'état daté
- Pathologie du bâtiment
- Subventions et financement des travaux responsabilité civile et pénale du syndic et conseil syndical.

Les cabinets de syndic de copropriété désireux d'accueillir un étudiant en alternance, peuvent prendre contact avec **Roger MELZER / ISCAE** au **04 93 54 18 13** ou **r.melzer@iscae.fr**

À SUIVRE...

Comme vous le savez, l'organisme assurant le remboursement des formations des dirigeants non salariés et des agents commerciaux est AGEFICE.
Cet organisme vient de suspendre, jusqu'à nouvel ordre, toute prise en charge de formation pour 2012, sur toute la France et pour tous les métiers (y compris l'immobilier), pour insuffisance de financement.
Au niveau national, notre Fédération suit attentivement ce dossier.
Au niveau local, nous avons alerté l'Union patronale UPE 06, qui regroupe toutes les branches professionnelles.
Nous vous tiendrons au courant de l'évolution de cette situation dès que possible.

Les chiffres de l'immobilier dans les Alpes-Maritimes : Évolution au 2ème Trimestre 2012

LES PRIX SE STABILISENT EN MOYENNE GLISSANTE SUR UN AN ET ENREGISTRENT UNE LÉGÈRE BAISSE AU 2ÈME TRIMESTRE PAR RAPPORT AU 1ER TRIMESTRE 2012

Tendances 2ème trimestre 2012

▶ NICE	2ème trimestre 2012	1er trimestre 2012	2ème trimestre 2011
Prix moyen /m²	4 198 €	4 205 €	4 266 €
Marge de négociation	4,36 %	2,92 %	4,49 %
Délai d'écoulement	94 jours	92 jours	82 jours
Moyenne glissante sur 1 an	2ème T 2012	2ème T 2011	Variation
	4 237 €	4 258 €	- 0,50 %

▶ CANNES	2ème trimestre 2012	1er trimestre 2012	2ème trimestre 2011
Prix moyen /m²	4 771 €	4 853 €	4 731 €
Marge de négociation	4,17 %	8,25 %	7,10 %
Délai d'écoulement	104 jours	115 jours	114 jours
Moyenne glissante sur 1 an	2ème T 2012	2ème T 2011	Variation
	4 796 €	4 753 €	+ 0,91 %

▶ ANTIBES	2ème trimestre 2012	1er trimestre 2012	2ème trimestre 2011
Prix moyen /m²	4 553 €	4 590 €	4 575 €
Marge de négociation	4,36 %	7,53 %	6,44 %
Délai d'écoulement	94 jours	96 jours	73 jours
Moyenne glissante sur 1 an	2ème T 2012	2ème T 2011	Variation
	4 555 €	4 522 €	+ 0,73 %

▶ MENTON	2ème trimestre 2012	1er trimestre 2012	2ème trimestre 2011
Prix moyen /m²	4 512 €	4 650 €	4 692 €
Marge de négociation	8,52 %	8,62 %	3,36 %
Délai d'écoulement	117 jours	115 jours	101 jours
Moyenne glissante sur 1 an	2ème T 2012	2ème T 2011	Variation
	4 608 €	4 553 €	+ 1,21 %

FORTE BAISSE D'ACTIVITÉ AU 2ÈME TRIMESTRE 2012 -25 A -30% SUR TOUTES LES COMMUNES IMPORTANTES DU DÉPARTEMENT

Les prix…

Ils commencent à se stabiliser sur les Alpes-Maritimes en moyenne glissante sur un an, et ils ont très légèrement baissé par rapport au 1er trimestre 2012. C'est certes un point positif pour les acquéreurs, mais la baisse n'est pas suffisamment significative pour resolvabiliser les actifs.
Parmi eux, sont toujours en souffrance les primo-accédants, dont les capacités d'emprunt ont été fortement réduites avec la disparition du PTZ+, qui avaient représenté 30% des reventes l'an dernier dans notre département.
La Côte d'Azur comptant proportionnellement un fort pourcentage de propriétaires immobiliers avec un profil socio-économique CSP+ ou retraité, **leur attentisme et leur résistance à envisager une baisse des prix sont des facteurs supplémentaires de blocage du marché, que les professionnels immobiliers FNAIM s'emploient, au quotidien, à essayer de déverrouiller.**

L'activité…

On note un fort ralentissement général, de l'ordre de 25 à 30 %, sur toutes les communes importantes du département. Même si la période électorale que nous venons de traverser n'est pas étrangère à cette baisse d'activité, les causes intrinsèques de son ampleur étaient connues et dénoncées dès l'annonce de leur mise en place :

- suppression du PTZ + dans la revente ;
- très lourde taxation des plus values immobilières, sans distinction entre la résidence secondaire et l'investissement locatif.

À ces deux mesures phares, il faut ajouter l'impact psychologique négatif sur les bailleurs de l'arrivée prochaine du blocage des loyers à la relocation, même s'il ne sera qu'un effet d'annonce dans la plupart des cas. (Les biens sont, depuis plusieurs mois, quasiment reloués au même loyer, voire à la baisse).

MARGE DE NÉGOCIATION : différence entre le prix du mandat (prix demandé par le vendeur) et le prix auquel la vente est signée.

DÉLAI D'ÉCOULEMENT : nombre de jours entre la signature du mandat (mise en vente du bien) et la date de la signature de la vente.

MOYENNE GLISSANTE SUR UN AN : moyenne du 2ème trimestre 2012 + les 3 trimestres précédents, comparée à la moyenne du 2ème trimestre 2011 + les 3 trimestres précédents).

Pierre LAURENT

RETOUR SUR 3 ANS DE PRÉSIDENCE DE LA FNAIM CÔTE D'AZUR

Depuis le 19 juin 2009, Pierre LAURENT a présidé aux destinées de la FNAIM Côte d'azur. Au moment de passer le relai à Frédéric PELOU, il revient sur les principaux faits marquants de sa mandature, au regard des ambitions qui étaient affichées par son équipe au cours de ces 3 années à savoir, « apporter à nos adhérents outils, conseils et informations leur permettant de s'adapter à un environnement en pleine évolution. Augmenter notre représentativité, et développer notre communication auprès des adhérents. »

Comment définiriez-vous votre mandature ?

Je dirai que mon mandat a été placé sous le signe du partage et de l'écoute et se décline en quelques verbes d'actions :



Pierre LAURENT et son conseil d'administration lors du séminaire du 6 mai 2011

PARTAGER

Tout d'abord, avec les membres du conseil d'administration en organisant deux séminaires annuels.
Le premier, en mai 2010, à St Paul de Vence sur le thème « Partageons ensemble notre plaisir d'être à la FNAIM », l'occasion d'une réflexion approfondie pour revenir aux fondamentaux, identifier pourquoi on aime être au service de l'organisation et de ses adhérents. Pour moi, cela a été un des moments forts de cette mandature, qui nous a permis d'identifier notre propre niveau d'engagement, d'auto-évaluer notre implication au sein de la FNAIM. Des personnalités se sont révélées, prêtes à aller bien au-delà de ce qu'elles faisaient jusqu'alors.
Au cours du séminaire de 2011, à l'abbaye de Lérins, nous avons travaillé sur l'avenir de la FNAIM, une projection sur le futur qui a donné lieu à la rédaction d'un document remis au futur président fédéral. Un moment de partage et d'écoute.

INFORMER, COMMUNIQUER

Auprès de nos adhérents, avec les réunions de proximité que nous avons lancées dès 2010 dans les cinq bassins …c'est bien sûr aussi un moment de partage. Partage d'expériences, écoute des besoins … élargir le cercle…
Communiquer avec la presse… c'est indispensable pour conforter notre notoriété et notre image. Jamais nous n'avons réussi à faire parler autant de nous, nous sommes régulièrement sollicités par la presse, pas uniquement sur les chiffres de l'activité mais sur toutes les évolutions législatives et fiscales impactant notre activité… Un exercice auquel je me suis prêté avec plaisir.
Mais aussi nos différentes campagnes d'image sont là pour affirmer notre sérieux et notre professionnalisme et ce qui nous distingue des autres.

PRATIQUER

Un de nos objectifs très concret a été de développer les outils au service de nos adhérents, mais aussi de gagner de nouveaux adhérents : Avec « FNAIM Mode d'emploi », édité à 2500 exemplaires et encarté dans notre magazine, nous communiquons sur les services à disposition de nos adhérents, un moyen de fidéliser nos adhérents, les informer, mais aussi de nous développer.
Avec les Juriscafé, un programme de formations très pratiques, et les journées



professionnelles nous nous sommes efforcés de rester au plus près et à l'écoute des pratiques de nos différents métiers.

MILITER

Par la force des choses, je dirai que cette mandature a été marquée par l'action militante que nous avons engagée chaque fois que le logement était sur la sellette, mis à mal par les incessantes et incohérentes évolutions des dispositifs législatifs et fiscaux.
Je citerai pour mémoire, tout d'abord la forte mobilisation militante contre l'interdiction des panneaux en centre ville de Nice, et ceci avec nos collègues de l'UNIS et les réseaux commerciaux … dans un esprit d'ouverture.
Mais aussi et surtout en 2011 nos réactions contre la suppression du PTZ, la réforme des plus values et la réforme des métiers.
Vous l'avez vu, nous n'avons pas hésité à interpeller les pouvoirs publics par des annonces presse dans la presse quotidienne.

ÊTRE PRÉCURSEURS et SE MOBILISER

Fidèle à sa réputation, la chambre départementale a été une fois encore précurseur en mobilisant l'ensemble de ses adhérents sur tout le territoire de la Côte d'Azur pour les États Généraux de l'immobilier, et a largement contribué à la réflexion collective en rédigeant un document qui a servi de base au fameux Livre Blanc.

S'OUVRIR

Aux non adhérents (nos formations et Juriscafé sont ouverts aux non adhérents) et à d'autres organisations professionnelles, parce que l'union fait la force.

Avez-vous quelques regrets sur des projets qui n'auraient pas abouti ?

Oui mon principal regret est notre impossibilité à nous faire entendre des parlementaires départementaux, malgré les bonnes relations que certains d'entre nous entretiennent avec eux.
Nous avons besoin de renforcer notre représentativité auprès des politiques locaux.
Enfin, je note en axes de progrès une amélioration à la collecte des données chiffrées de notre marché, (vente et location).

Et pour conclure, quel souvenir garderez-vous de vos trois années de présidence ?

Trois années riches et intenses, qui demandent un engagement quasi total en termes de temps, et donc une organisation personnelle et professionnelle en conséquence.
De belles rencontres, des challenges qui engagent l'avenir de notre profession … donc des responsabilités… je pourrais dire un vrai sacerdoce.

Trois années riches et intenses, qui demandent un engagement quasi total en termes de temps, et donc une organisation personnelle et professionnelle en conséquence.



Frédéric PELOU
nouveau Président de la Fnaim Côte d'Azur

Le 15 juin 2012, le Conseil d'Administration a élu Frédéric PELOU en tant que Président de la FNAIM Côte d'Azur pour succéder à Pierre LAURENT dont le mandat arrivait à son terme.

Frédéric PELOU, 36 ans, marié, dirige la SAS Immobilière Pelou (transaction, administration de biens, location saisonnière) à Villeneuve Loubet, qu'il a fondée en 1997 ; depuis 2004 il exerce une activité d'expertise et a créé en 2010 en association avec deux adhérents FNAIM une société de syndic d'immeuble.
Originaire de l'Aveyron, Frédéric PELOU est diplômé de L'INSIM (institut supérieur de l'immobilier de Toulouse), membre de la chambre des experts immobiliers de France.
Il s'engage dans l'action syndicale dès 2003, élu membre du Conseil d'Administration de la FNAIM Côte d'Azur, et a été successivement, Président FNAIM AVENIR 2003 - 2009 et Vice-président départemental (Président de la Section d'Antibes) depuis 2009.

« Je veux être force de proposition pour notre organisme patronal et acteur de notre avenir commun, tout en m'inscrivant dans la cohérence des actions engagées par mes prédécesseurs, auxquels je rends hommage pour leur dévouement et leur implication. »

LES GRANDS AXES 2012 - 2015

Liens avec les adhérents / solidarité

Le syndicalisme professionnel est avant tout un esprit de corps, une fraternité axée sur l'entraide :
De nombreux adhérents ont, par épisode, des difficultés de gestion de leur entreprise.
Je suggère que nous mettions en place des aides :
- **Créer un service de remplacement ponctuel** pour intervenir quand une personne seule (ou seule dans sa spécialité au sein de son agence) est en difficulté. On peut imaginer de faire appel à de jeunes retraités habitués à la gestion immobilière ou à la fonction de Syndic.
- **Affiner le partenariat avec les experts-comptables.**
- **Rendre plus aisé l'audit d'entreprise** en cas de cession de cabinet immobilier ou de reprise.
- **Favoriser des journées d'informations** gratuites dans ce domaine, payantes si plus poussées.

Proximité et convivialité

Envers les nouveaux adhérents tout comme envers les anciens, proximité et convivialité sont de mise. Dans notre charte interne, chaque Administrateur est correspondant d'une quinzaine d'adhérents sur son territoire de compétence.

Représentativité géographique

Optimiser la représentativité géographique et relationnelle du bureau exécutif sur l'ensemble du département, en ne négligeant aucune zone y compris l'arrière pays.

Continuer inlassablement à recruter tout en gardant un critère de qualité.

Optimiser l'organisation interne de la chambre

- Les nouvelles technologies doivent améliorer performance, rapidité donc un meilleur service et une meilleure écoute vis-à-vis des adhérents.
- Un Conseil d'administration décentralisé par trimestre peut être proposé, dont la logistique sera sous la responsabilité du Président de section (Menton, Nice, Antibes, Cannes)
- Les réunions de section seront réanimées sur la base des thèmes abordés en bureau et leurs conclusions feront l'objet de synthèses restituées aux adhérents.
- Les ordres du jour du BE (ou du CA) seront plus restreints mais plus ciblés.
- Chaque commission sera successivement, examinée après avoir indiqué ses actions et ses projets précis. La vie de la commission et son budget seront analysés dans l'optique d'une maîtrise des dépenses et un rapport d'activité sera rédigé à l'attention du Bureau exécutif.
- L'ordre du jour du CA sera complété en fonction de l'actualité; l'idéal est d'anticiper par des invitations de personnalités dans le domaine juridique, social, économique ou politique.
- Les commissions Transaction et Administration de biens pourront être ressourcées, il y a des candidats intéressés ; chacune doit organiser une Journée annuelle.

« Je nommerai un ambassadeur chargé des relations politiques pour notre département. Il sera le porte-voix de notre syndicat et relaiera la vision de nos adhérents. Nous devons être reconnus comme des acteurs sociaux et économiques de notre Cité car nous logeons les hommes et les femmes de notre territoire. »

Je ne vais pas inventer d'autres commissions, cela ne sert à rien mais je souhaite faire de notre Chambre un lieu de rencontre entre professionnels avec les juristes et les experts-comptables.

Communication

La communication auprès de la presse, sur les chiffres trimestriels, mais aussi sur notre actualité est fondamentale. De même qu'un observatoire des loyers s'avère nécessaire. Nous nous efforcerons également de mettre en place de nouveaux outils de communication auprès de nos adhérents et du grand public (à titre d'exemple, des rubriques « C pratique »).

Conforter les liens avec les chambres FNAIM du Var et des Bouches du Rhône

Conforter nos liens d'amitié avec notre région par des actions communes (formation, réunions techniques, communications), plus particulièrement avec les chambres du Var et des Bouches-du- Rhône.

Formation

L'École Nationale Supérieure de l'Immobilier, ESI, est là pour former les professionnels de l'immobilier. Je souhaite créer un véritable pont avec cette école, pour que les formations qui y sont proposées puissent se réaliser dans notre Département, et éviter ainsi à nos adhérents d'aller suivre les cours à Paris.

Lobbying politique

Un Ministre du logement a été nommé, profitons-en. Je ne me résous pas à laisser dire qu'il faut taxer plus les bailleurs et les propriétaires ou bloquer les loyers pour résoudre la crise du logement ! Notre réglementation professionnelle, la loi Hoguet, a plus de 40 ans ! Elle est obsolète. Il est temps de promouvoir la réforme des professions immobilières. Il faut donc rencontrer ces politiques et décideurs publics, et faire entendre notre voix.

« Dans cette période où les cartes sociales sont redistribuées, je pense que l'esprit du syndicalisme professionnel doit être revalorisé. Je suis certain que nous saurons prendre ensemble les décisions et porter les idées qu'attendent les professionnels que nous représentons. »

Frédéric PELOU, Président FNAIM Côte d'Azur



Marc FACCHINETTI, adjoint à l'urbanisme, présente les différents chantiers de réhabilitation aux représentants FNAIM Côte d'Azur

FNAIM COTE D'AZUR ET VILLE DE GRASSE : PARTENAIRES POUR LA RÉHABILITATION DU CENTRE ANCIEN

Depuis plusieurs années, la Ville de Grasse mène une opération de grande envergure pour réhabiliter son centre ancien, qui concentre malheureusement une proportion importante de logements dégradés, insalubres et dangereux.

Dans le cadre de sa politique de Gestion Urbaine de Proximité,(GUP), il a été défini des mesures dont les professionnels doivent informer leurs clients acheteurs, vendeurs, bailleurs, locataires et copropriétaires.

Ainsi toute intervention concernant des travaux envisagés dans le périmètre du centre ancien doit impérativement être déclarée à la Mairie quelle qu'en soit la nature ou l'importance. Cette dernière a réalisé une cartographie très précise de chaque immeuble et de ses problématiques, ce qui permet au professionnel immobilier d'avoir une connaissance très fine du bien qu'il est chargé de louer, de vendre ou d'administrer.

A l'initiative de Michelle BILLEY et d'Éric ROBIN, professionnels immobiliers Grassois, la FNAIM Côte d'Azur s'apprête à signer avec la Ville de Grasse un partenariat. L'objectif est de faire des professionnels FNAIM travaillant sur ce secteur des interlocuteurs référencés par la commune comme étant aptes à donner à leur clientèle les informations concernant la GUP.

On l'aura compris, il s'agit d'intervenir le plus en amont possible d'une opération immobilière, afin que toutes les parties aient bien connaissance des règles d'urbanisme très particulières du centre ancien.
Félicitons-nous de la reconnaissance par la Ville de Grasse, du professionnalisme de la FNAIM et de ses adhérents, qui seul rend possible ce type de partenariat.

Cet accord est bien entendu sujet à évolution. Il faudra notamment se pencher sur la question de la gestion des copropriétés dans ce secteur, qui désintéresse nombre de syndics professionnels alors qu'ils sont pourtant les acteurs incontournables de la conservation du patrimoine immobilier. Face à une activité qui, de l'avis de tous, ne peut pas être intrinsèquement rentable dans le centre ancien, il va falloir imaginer des solutions innovantes. La FNAIM Côte d'Azur est prête à participer à leur élaboration.



BIEN VIVRE DANS NOS VALLÉES

FNAIM Vallées

EN VERT… ET CONTREFORTS !

Dans des temps encore proches, nos ancêtres érigeaient sur les hauteurs des marais aujourd'hui saturés par l'urbanisation…
Ces richesses confèrent plus que jamais un fort potentiel de résidence à quelques kilomètres des grosses agglomérations du littoral Azuréen. C'est en prenant un peu de hauteur que l'on se surprend à redécouvrir notre département et apprécier la grande bleue du haut de nos différentes collines, surplombant ainsi, nos vallées et le littoral.
Notre département offre en quelques kilomètres, entre mer et montagnes une diversité de paysages, des richesses patrimoniales et culturelles qui confèrent à notre territoire un véritable art de vivre.
C'est dans cet esprit qu'une poignée d'agents immobiliers, principalement issus de la FNAIM Côte d'Azur, fidèles à la tradition de service à leurs clients, offrent la possibilité de vous présenter des biens, dans leurs différentes vallées.
Que ce soit la vallée de la SIAGNE, la vallée du VAR, la vallée du LOUP, la vallée du PAILLON, la vallée de la BEVERA, la vallée de la VESUBIE, la vallée de la ROYA, la vallée de la TINÉE vous aurez un interlocuteur connaissant toutes les caractéristiques de nos vallées.

Notre site www.vallimmo.fr présente tous ces secteurs.
Cet agent immobilier, véritable référent sur son secteur vous apportera l'écoute ainsi que le conseil judicieux pour vous faciliter l'acquisition ou la vente d'un bien. Que ce soit en résidence principale ou en résidence secondaire, il a la connaissance pointue de l'urbanisme et de toutes ses caractéristiques.
Aujourd'hui, Cher Confrère et Consœur du Moyen et Haut Pays, nous souhaitons fédérer autour de notre groupement FNAIM VALLEES, toutes les bonnes volontés et vous invitons à nous rejoindre, afin d'étoffer notre implantation dans nos vallées.

Chers Confrères et Consœurs du Littoral Azuréen, nous vous proposons notre connaissance fine des territoires du Moyen et Haut Pays. Nous pouvons vous aider à concrétiser des achats ou des ventes hors de votre secteur géographique, tout en apportant les réponses à vos clients.

Vous souhaitez en savoir plus, participer à une réunion d'information ou recevoir un formulaire d'inscription à la FNAIM Côte d'Azur ?
CONTACTEZ-NOUS :
➔ par fax : 0493857858
➔ par email : fnaim06@fnaim06.fr
➔ via le site : www.vallimmo.fr
Pour tout renseignement, contactez Cathy CLERMONT au 06.12.30.14.16





De gauche à droite :
Patrick DARMON, *Président, agence Excell'Immo à l'Escarène*
Cathy CLERMONT, *Secrétaire, agence de la Cathédrale à Sospel*
Jérôme VIDIL, *Trésorier, agence Provimo à Tourrettes sur Loup*

Jean-François BUET

NOUVEAU PRÉSIDENT DE LA FÉDÉRATION NATIONALE DE L'IMMOBILIER

**Le 1er janvier prochain débutera le quinquennat de Jean-François BUET, élu à la tête de la FNAIM nationale le 25 mai dernier à La Baule.
Et les challenges seront nombreux pour ce mandat à venir.**



Jean-François BUET
Président FNAIM de 2013 à 2017

- 55 ans
- Agent à Dijon depuis 1993
- Promoteur constructeur
- Adhérent FNAIM depuis 22 ans
- Président de la chambre de Côte d'Or
- Secrétaire général de la fédération en poste
- Professeur de droit à la faculté de Dijon
- Juge au tribunal de commerce

Cinq ans, sept engagements pour le successeur de René PALLINCOURT. Et trois vertus pour Jean-François BUET : « l'envie, la lucidité et le courage. » Son programme a su fédérer les 12.000 adhérents FNAIM, qui attendent beaucoup de lui en retour, dans un contexte difficile, voire inquiétant pour les professionnels, soumis à de nombreuses interrogations : évolution des besoins en matière de logement, évolution aussi des métiers de l'immobilier.

PREMIER DÉFI : ACCROÎTRE LE LOBBYING AUPRÈS DES POLITIQUES

Se faire mieux entendre des politiques, les faire profiter des connaissances et compétences des professionnels, au titre d'une expérience revendiquée haut et fort.

Pour cela, Jean-François BUET souhaite créer une cellule économique à même de fournir au gouvernement des informations statistiques non seulement sur les prix pratiqués, mais aussi via des observatoires dédiés (loyers, charges de copropriétés…).

… CRÉER UNE CELLULE ÉCONOMIQUE À MÊME DE FOURNIR AU GOUVERNEMENT DES INFORMATIONS STATISTIQUES…

Cela évitera des mesures décalées par rapport à la réalité du terrain telle l'annonce du blocage des loyers, qui apparaît comme une analyse partielle et partiale.
Le futur président souhaite également **s'appuyer plus et mieux sur le relais des chambres,** qui ont souvent des contacts privilégiés au niveau local avec des élus qui, eux, officient aussi à l'échelon national.

Autre champ d'action pour le lobbying : L'Europe, là où désormais se fixent les règles…. La France se réveille à peine d'un premier écueil : en début d'année, une directive européenne supprimait l'obligation de garanties financières pour les agences immobilières : un non sens pour Jean-François BUET, qui y voit un recul pour la sécurité du consommateur. Et qui refuse de laisser l'Europe tirer le métier vers le bas…

DÉFENDRE LE MÉTIER ET DISPOSER D'UNE HAUTE AUTORITÉ DE L'IMMOBILIER

La prolifération d'agents commerciaux indépendants (auto-entrepreneurs), souvent organisés en franchises, et qui « profitent » d'une carte professionnelle qui ne leur est pas attribuée contre redevance au titulaire, inquiète la FNAIM.
Ces mandataires immobiliers se multiplient sans offrir aucune garantie ni assurance à leur clientèle, Pas de formation, pas d'obligation, pas de pas de porte, pas de contrôle… Des réseaux qui amplifient leur mainmise sur le métier. Et aucune sanction possible.

A l'instar des médecins, disposer d'une haute autorité de l'immobilier, composée de représentants professionnels, d'avocats, de représentants des consommateurs, qui puisse arbitrer, prendre une réelle et forte décision devant un agent défaillant, jusqu'à lui retirer sa carte professionnelle.

Anticiper sur l'avenir de la filière et créer une «cellule prospective» pour anticiper l'avenir de la filière.
Devront aussi être développées les pratiques de partage de mandats exclusifs, pour que le consommateur ait enfin accès à une offre globale.

BAIL PUISSANCE 3

UN « ENGAGEMENT ÉCONOMIQUE, SOCIAL ET CITOYEN »

Les difficultés à se loger frappent plusieurs millions de français en attente d'un logement digne et accessible. Les 12000 professionnels de la FNAIM, forts de leur expérience sur le terrain, proposent des solutions concrètes : LE BAIL PUISSANCE 3. En voilà la définition.





L'ENGAGEMENT DU BAILLEUR

Afin d'assurer une offre pérenne et permettre de satisfaire la demande des ménages modestes, le bailleur doit prendre un engagement de louer le logement nu, à titre de résidence principale, pour une durée au moins égale à 9 ans, à condition de respecter un plafond de loyer et que le locataire ne dépasse pas un plafond de ressources.

LES CONDITIONS RELATIVES AU LOYER PRATIQUÉ

Les plafonds de loyers PLUS du secteur locatif social, ou ceux définis dans le cadre des logements conventionnés ANAH sociaux et très sociaux, pourraient servir de référence.
Dans les zones tendues, où lorsque les loyers de marché sont 50 % supérieurs aux plafonds retenus, les plafonds PLS seraient appliqués dans le cadre de régimes dérogatoires.

De ce fait, les loyers pratiqués seraient environ de l'ordre de deux fois inférieurs aux loyers de marché.

LES CONDITIONS DE RESSOURCES DES LOCATAIRES

Corrélativement, les plafonds de ressources fixés dans le cadre des logements PLUS pourraient également servir ici de référence. Dès lors, de l'ordre de 60 % de la population serait éligible au dispositif.

LES CONDITIONS RELATIVES AU LOGEMENT

Logement neuf, comme logement ancien, il convient qu'il réponde à des normes minimales d'habitabilité et de performances énergétiques.

Pour l'ancien :

- Les logements seront conformes aux normes de la décence définies par la loi SRU, et les conditions seront vérifiées par un constat « décence » préalable à l'entrée dans les lieux des locataires, établi par un professionnel diagnostiqueur.
- Les logements seront éco-performants et classés de la catégorie A à E sur la grille DPE. Aujourd'hui, alors que la dépense énergétique des ménages ne cesse de croître, le respect d'une norme minimale d'éco-performance s'impose comme une évidence à toute offre de logements à destination d'un public qui ne peut y accéder que sous conditions de ressources.

LA CONTREPARTIE DE L'ENGAGEMENT

En contrepartie de ce loyer « social », l'engagement « citoyen » d'intérêt général du bailleur serait compensé par :

- une déduction spécifique de 100 % au titre des revenus fonciers « sociaux » pendant 9 ans, reconductible deux fois trois ans ;
- un régime dérogatoire de taxation des plus-values, avec un abattement de 10 % par année de détention au-delà de la 5ème année (soit une exonération totale au bout de 15 ans).

En zones très tendues, le dispositif pourrait être garanti par une exonération, pendant toute la durée de l'engagement :

- de l'ISF, par la non prise en compte de la valeur du logement social ;
- de la taxe foncière sur la propriété bâtie du logement social.

L'IMPLICATION DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Les demandes de logements sociaux HLM, qui ne peuvent pas être satisfaites dans un délai « raisonnable » pourraient être transmises, avec l'accord des demandeurs, aux organisations départementales professionnelles de l'immobilier.
Les agents immobiliers et les administrateurs de biens pourraient alors :

- pénétrer un nouveau marché du logement social auquel ils n'ont pas accès ;
- proposer aux candidats une offre de logement disponible et adaptée à leurs besoins et à leurs ressources.

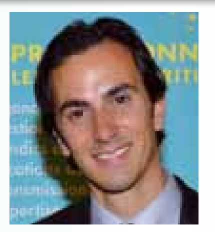
POUR L'ÉTAT, LE BAIL PUISSANCE 3 C'EST…

- une opportunité pour contribuer à résorber immédiatement le déficit de logements sociaux éligibles à l'article 55 de la loi SRU ;
- un produit de substitution aux niches fiscales et d'optimisation des aides dans la logique de réduction des déficits publics ;
- le remède pour doper l'investissement locatif privé en France et soutenir l'emploi dans le bâtiment.

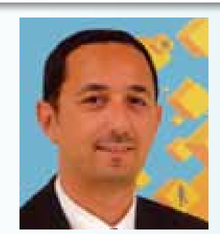
ORGANIGRAMME

LE PRÉSIDENT & SON ÉQUIPE

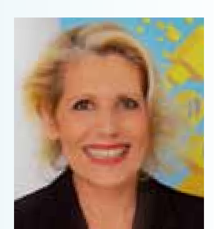
définissent la politique de la FNAIM Côte d'Azur, avec le Conseil d'Administration



PELOU Frédéric
Président
L'immobilière Pelou
Marina Baie des Anges
04 93 20 43 43
info@immobilierepelou.com



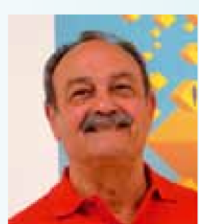
MESSIKA Cyril
Président adjoint
Secrétaire général
Planet Immobilier
Juan les Pins
04 93 61 44 50
info@planetimmobilier.com



CAPRA Anita
Trésorière
Agence Passy
Nice
04 93 88 84 93
agencepassy@fnaim06.fr



GRAS Lionel
Syndic
Cabinet Wilson
Antibes
04 92 90 42 42
cabinetwilson@orpi.com



LO PRESTI Claude
Conseiller Délégué
L'immobilière Lo Presti
Nice
04 93 16 01 60
limmobilierelopresti@wanadoo.fr

LES VICE-PRÉSIDENTS, PRÉSIDENTS DE SECTION

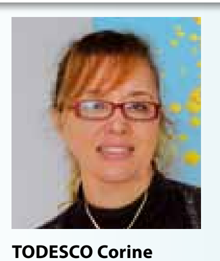
animent leur bassin d'activité et organisent les réunions de proximité avec les adhérents.



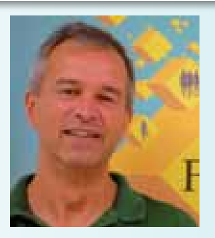
JOCALLAZ Pascal
Antibes
Jocallaz immobilier
La Gaude
04 92 11 09 10
pascal.jocallaz@fnaim06.fr



NICOUD Anne-Véronique
Cannes
L'Immobilière Carnot
Cannes
04 93 68 28 38
immobilierecarnot@orpi.com



TODESCO Corine
Menton
Royal Agency
Menton
04 92 10 25 26
corine@royalagency.com



MASCARELLO Antoine
Nice
Safi Méditerranée
Nice
04 93 56 52 09
amascarello@safimediterranée.fr

LES PRÉSIDENTS DE COMMISSION

animent leur groupe de réflexion sur les problématiques spécifiques à chaque activité et proposent des solutions au Conseil d'administration.



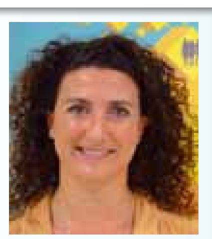
SIKSIK William
Transaction
Cabinet Will'Man
Cagnes sur Mer
04 93 19 45 45
william.siksik@wanadoo.fr



BILLEY Michelle
Administration de biens
Cabinet A2B
Grasse
04 93 70 82 54
a2b-immobilier@orange.fr



AJDERHANYAN Kirkor
International
Agence 107 Promenade
Nice
04 93 44 83 83
kirkor@107promenade.com



ROBALDO Karine
Formation professionnelle
Riviera Angels Immobilier
Nice
04 93 16 00 63
info@riviera-angels.com



FERRERO Vincent
Formation professionnelle
Agence Ferrero
Vence
04 93 58 36 72
agence.ferrero@wanadoo.fr



GRAZZINI Frédéric
Immobilier et
Nouvelles technologies
Agence Passy
Nice
04 93 88 84 93
agencepassy@fnaim06.fr